

# СЛОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОНВЕНЦИИ ООН О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ 1980 ГОДА И ИНОСТРАННОГО ПРАВА ПРИ РАЗРЕШЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СПОРОВ

Е. В. Бабкина

*В статье анализируются некоторые сложные вопросы применения Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.: сфера применения конвенции, толкование термина «местонахождение коммерческого предприятия», форма договора, восполнение пробелов, порядок заключения договора, качество товара, возмещение убытков, проценты. В статье показываются подходы доктрины, правоприменительной практики и документов международных организаций в сфере международного коммерческого права.*

*The article analyzes some of the difficult issues of the application of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980: the scope of the Convention, the interpretation of the term «place of business», the contract form, filling legal gaps, the formation of the contract, the quality of goods, the damages, the interest. This paper presents the main doctrine approaches, the cases and the documents of the international organizations in the field of the international commercial law.*

**Ключевые слова:** акцепт, договор международной купли-продажи товаров, Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., местонахождение коммерческого предприятия, оферта, проценты с просроченной суммы, товар, убытки.

**Keywords:** acceptance, contract for the International Sale of Goods United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980, place of business, offer, interest, product, damages.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров [1] (далее – Венская конвенция, Конвенция) принята 11 апреля 1980 г., вступила в силу в 1988 г., для Беларуси – 1 ноября 1990 г. Сегодня можно признать, что Конвенция стала примером полноценной универсальной материально-правовой унификации международной купли-продажи: в Конвенции участвует 80 государств [2]. Несмотря на двадцатипятилетнюю практику применения Конвенция сохраняет роль удобного, не потерявшего актуальность инструмента регулирования трансграничной коммерции: за последние три года количество участников пополнилось на 4 государства (в 2013 г. присоединились Бразилия и Бахрейн, в 2012 г. – Сан-Марино, в 2010 г. – Турция).

Проблематичность процесса выработки единых правил, приемлемых для всех государств и участников внешнеторгового оборота, естественным

образом порождает как недостатки самого текста Конвенции, так и сложность ее толкования и применения, что противоречит основной цели Конвенции – достижению единообразия в ее применении. В целях достижения единообразия применения разработчик конвенции – ЮНСИТРАЛ – ведет сборник «Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ», с содержанием которого можно ознакомиться на сайте [http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case\\_law.html](http://www.uncitral.org/uncitral/ru/case_law.html). Сборник периодически дополняется, последняя редакция датируется 2012 г. [3].

Анализу норм Венской конвенции посвящено множество научных работ, однако до сих пор говорить о единообразии практики применения норм Конвенции рано. Проанализировать всю сложность применения Венской конвенции в одной статье не представляется возможным, остановимся на наиболее ключевых моментах.

### 1. Сфера применения

Венская конвенция как пример материально-правовой универсальной унификации имеет безусловный приоритет над международными договорами по коллизионным вопросам, коллизионными нормами национально-го права и материальными нормами национального права. В Республике Беларусь, где в отличие от Российской Федерации приоритет материальной унификации над коллизионной не закреплен на законодательном уровне<sup>1</sup>, данное правило можно обосновать международным обычаем, который в силу п. 1 ст. 1093 Гражданского кодекса является источником определения применимого права в Республике Беларусь: «Право, подлежащее применению к гражданско-правовым отношениям с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо осложненным иным иностранным элементом, определяется на основании Конституции Республики Беларусь, настоящего Кодекса, иных законодательных актов, международных договоров Республики Беларусь и **не противоречащих законодательству Республики Беларусь международных обычаев**».

Конвенция применима не только к отношениям между субъектами, осуществляющими деятельность на территории государств – членов (пп. *a* п. 1. ст. 1), но и если нормы международного частного права приводят к необходимости применения права государства-члена (пп. *b* п. 1 ст. 1). Последнее правило было подвергнуто критике на Дипломатической кон-

---

<sup>1</sup> Согласно п. 3 ст. 1186 Гражданского кодекса РФ «если международный договор Российской Федерации содержит материально-правовые нормы, подлежащие применению к соответствующему отношению, определение на основе коллизионных норм права, применимого к вопросам, полностью урегулированным такими материально-правовыми нормами, исключается».

ференции 1980 г., следствием которой стало включение в текст Венской конвенции нормы, позволяющей государствам при присоединении сделать оговорку о неприменении конвенции в силу норм международного частного права (ст. 95). Такая оговорка сделана США, Чехией, Сингапуром, Словакией и КНР. Армения и Германия сделали заявление о неприменении пп. *b* п. 1 ст. 1 в отношении государств, сделавших аналогичную оговорку. Ситуация, когда вопрос о применении Конвенции встает в суде государства, сделавшего оговорку, когда применимым правом является право этого или иного государства, сделавшего аналогичную оговорку, не вызывает сложностей – Венская конвенция не применяется. Наоборот, решение суда государства, сделавшего оговорку, о действии Конвенции в отношениях, регулируемых правом государства, не сделавшего оговорку, порождает вопросы как на практике, так и в доктрине. По мнению российского исследователя А. В. Асоскова, «необходимо иметь в виду, что в Договаривающихся государствах, не сделавших оговорки в соответствии со ст. 95 Конвенции, Конвенция является частью правовой системы, которая вытесняет применение национальных правил о договорах международной купли-продажи. Поэтому принцип применения иностранного права в том виде, в котором оно применяется соответствующим иностранным судом, требует обращения к положениям Конвенции» [4]. Такая точка зрения представляется неубедительной, поскольку государственный суд в поиске компетентных источников правового регулирования отношения с иностранным элементом руководствуется правовыми основаниями в соответствии с волей законодателя. Формулировка нормы «любое государство... может заявить, что **оно не будет связано** положениями пп. *b* п. 1 ст. 1 настоящей Конвенции/*it not be bound by.../il ne sera pas lie par...*» лишает правоприменителя права обращения к норме пп. *b* п. 1 ст. 1, ограничивая сферу применения Венской конвенции исключительно положениями пп. *a* п. 1 ст. 1. В решении *Prime Start Ltd. v. Maher Forest Products Ltd* от 17 июля 2006 г. [5] Федеральный окружной суд по Западному округу штата Вашингтон постановил со ссылкой на судебные решения 2002 и 2003 гг., что поскольку США воспользовались правом сделать оговорку согласно ст. 95, то принадлежность к государствам – участникам обеих сторон спора является единственным правовым основанием применения Венской конвенции, даже в ситуации, когда нормы международного частного права приводят к применению права США или одного из американских штатов.

Проблемы возникают и при рассмотрении спора, подчиненного праву государства, сделавшего оговорку, судом государства, не воспользовавшегося соответствующим правом. С одной стороны, Венская конвенция не признается частью применяемой к трансграничным отношениям правовой системы самой этой системой, но, с другой стороны, применим тот

же аргумент, который приводился выше: воля законодателя, адресуемая правоприменителю. На наш взгляд, «наличие весомых аргументов» в пользу второго подхода [4] не может противоречить нормам международных договоров, в частности положениям Венской конвенции о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. [6], в соответствии со ст. 21 и 22 которой оговорка, которая определенно допускается договором и не требует последующего принятия другими договаривающимися государствами, изменяет как для сделавшего оговорку государства, так и для другого государства в его отношениях со сделавшим оговорку государством. Представляется, что один из базовых принципов международного права – принцип международной вежливости – требует неприменения Венской конвенции в рассматриваемых отношениях.

Конвенция носит диспозитивный характер. Диспозитивность проявляется:

1) на публично-правовом уровне – возможность для государств при присоединении исключить применение части 2 или части 3, что и было сделано скандинавскими государствами;

2) на частноправовом уровне – возможность сторон правоотношения исключить действие норм Венской конвенции как в целом, так и в части.

Конвенция неприменима к дистрибьюторским соглашениям, бартеру, франчайзингу, лизингу [7]. Судебной практикой сделаны выводы о том, что договоры дистрибьюторства представляют собой «договоры организации распространения, а не о передаче права собственности» [3, с. 7], суть договора купли-продажи в отличие от бартера заключается в обмене товара на деньги («The CISG is applicable only to... legal transactions where goods are exchanged for money») [8].

Сфера применения затрагивает и толкование такого понятия, как «товар». Очевидно, что понятие будет иметь различную интерпретацию в различных правовых системах. В целях Венской конвенции это понятие должно интерпретироваться исходя из автономного толкования («вещи движимые и осязаемые независимо от того, являются ли они твердыми, новыми или бывшими в употреблении, неодушевленными или живыми»). Большинство судебных решений исключает из понятия «товар» права на интеллектуальную собственность [9], доли участия в компании, долговые требования. Нет единообразия относительно включения/невключения программного обеспечения в предмет Венской конвенции: в некоторых решениях немецких судов Германия в предмет конвенции включается стандартное программное обеспечение [10], а знаменитое решение Суда Кобленца (Германия) от 17 сентября 1993 г. распространило действие Венской конвенции на любое программное обеспечение, в том числе изготовленное на заказ [11].

## 2. Местонахождение коммерческого предприятия

Понимание международной купли-продажи по Венской конвенции не равнозначно понятию «внешнеторговый договор» во внутреннем праве. Для конвенции значение имеет то обстоятельство, что стороны осуществляют коммерческую деятельность на территории различных государств, а не национальная принадлежность сторон. Коммерческое предприятие должно отвечать требованиям «продолжительности, стабильности и, в определенной степени, автономии». В таком понимании местонахождение коммерческого предприятия включает в себя и местонахождение структурного подразделения юридического лица. Однако бюро по связям не было признано местом нахождения коммерческого предприятия [12]. Не признается местом нахождения коммерческого предприятия место хранения товара, выставочные стенды и др.

Следует обратить внимание, что понятие «место нахождения коммерческого предприятия» не эквивалентно понятию «резидентства» в отечественном законодательстве о внешнеэкономических сделках. Резидентами согласно белорусскому праву являются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местом нахождения в Республике Беларусь, а также их **филиалы и представительства, находящиеся за пределами Республики Беларусь** (п. 1.1 Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» [13]). Таким образом, к договору купли-продажи, заключенному между белорусским юридическим лицом и филиалом другого белорусского юридического лица за пределами Беларуси, применимы нормы Венской конвенции, но не применимы положения Указа № 178.

## 3. Форма договора

Венская конвенция не предусматривает обязательной письменной формы договора, но дает государствам, законодательство которых требует соблюдения таковой, право сделать оговорку в соответствии со ст. 12 и 96.

Оговорку сделали 12 государств: Аргентина, Армения, Беларусь, Чили, Парагвай, Китай, Венгрия, Латвия, Литва, Эстония, РФ, Украина. Однако в условиях современных тенденций либерализации внешнеэкономической деятельности и глобализации государства начинают отказываться от требования обязательной письменной формы международного контракта. Так, Эстония в 2004 г. сняла оговорку. В РФ с 1 сентября 2013 г. вступил в силу закон об отмене свехимперативной нормы об обязательности письменной формы ВЭС. Относительно этой отмены в п. 4.1.4 разд. II Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации указано, что правило о недействительности внешнеэкономической сделки, заключенной

с нарушением этой нормы, более не оправданно в связи с отменой государственной монополии на внешнюю торговлю. Данное правило затрудняет внешнеэкономический оборот, поскольку ставит стороны внешнеэкономических сделок в неравное положение по сравнению со сторонами обычных сделок.

К западной правоприменительной практике к письменной форме приравнивается любое электронное сообщение, которое может быть извлечено в человекочитаемой форме (заключение № 1 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров от 15 августа 2003 г. «Электронная коммуникация в рамках Венской конвенции [14]»).

Подавляющая часть белорусских юристов-практиков скептически относится к признанию письменной формы договора за обменом документами посредством факсовой связи, так как такая форма не позволяет достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору [15].

По преобладающей в настоящее время за рубежом точке зрения если сторона имеет коммерческое предприятие в стране, подписавшей оговорку, то контракт должен быть заключен в письменной форме только тогда, когда применимым правом будет право государства с оговоркой [16]. Однако следует обратить внимание и на требования ст. 9 Регламента № 593/2008 Европейского парламента и Совета ЕС «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам» [17], где устанавливается право для судов применять свехимперативные нормы государств, на территории которых договор исполняется.

Таким образом, можно резюмировать, что соблюдение письменной формы договора международной купли-продажи требуется зарубежными судами, если государство, сделавшее оговорку об обязательности письменной формы, является:

- государством, право которого применимо к договору;
- местом исполнения договора.
- Однако, если спор рассматривается в белорусском государственном суде, императивные требования п. 3 ст. 1116 Гражданского кодекса Республики Беларусь применимы в любом случае, если хотя бы одним из участников сделки является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, поскольку суд согласно ст. 1100 обязан применить императивные нормы *lex fori*.

#### **4. Восполнение пробелов Венской конвенции**

В соответствии с п. 1 ст. 7 Конвенции толкование ее норм должно осуществляться с учетом международного характера, необходимости содействия единообразию в ее применении, соблюдения принципа добросовестности.

Согласно п. 2 ст. 7 исполнение пробелов должно осуществляться на основании общих принципов, на которых она основана. К таким принципам можно отнести автономию воли, добросовестность, свободу формы договора, полную компенсацию ущерба, уменьшение ущерба, право на проценты. Только при невозможности обращения к таким принципам подлежит применению национальное право, определяемое на основании коллизионных норм.

Кроме того, при толковании и применении Конвенции в соответствии с п. 2 ст. 9 должны применяться обычаи международной торговли – обычаи, о которых стороны знали или должны были знать и которые широко известны и постоянно соблюдаются сторонами, например ИНКОТЕРМС, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА и др.

### **5. Заключение договора посредством оферты и акцепта**

Венская конвенция исходит из континентального подхода к определению момента заключения договора – договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу, т. е. получен оферентом.

Конвенция предъявляет следующие требования к оферте:

1) она должна быть определенной (в ней должен быть обозначен товар, прямо/косвенно указана цена или порядок их определения, однако цена не является обязательным условием договора, она может явствовать из практики взаимоотношений сторон);

2) она должна выражать намерение оферента считать себя связанным условиями договора (содержать заявления («мы заказываем», «немедленная поставка», «заказ») или иное поведение во время переговоров, поведение сторон после заключения договора);

3) она должна быть адресована одному лицу или определенному кругу лиц.

Акцепт может содержать согласие другой стороны по всем условиям, но может содержать изменения, которые не являются существенными и не влияют на факт совершения сделки. Такой акцепт вступает в силу, если другая сторона не выразит возражений против таких изменений.

Однако если ответ адресата оферты имеет целью служить акцептом, но содержит существенные изменения условий оферты, то договор признается незаключенным и ответ квалифицируется встречной офертой (контр-офертой). Венская конвенция в п. 3 ст. 19 содержит открытый перечень существенных условий договора: цена, качество и количество товара, место и срок поставки, объем ответственности, разрешение споров.

Вместе с тем даже оговоренные вышеназванной нормой условия могут не рассматриваться как существенные в силу практики сторон или обычая. Так, Верховный суд Австрии в решении от 20 марта 1997 г. постановил,



что «изменения, перечисленные в п. 3 ст. 19, не должны рассматриваться как «существенно изменяющие условия оферты по смыслу п. 2 ст. 19, если с учетом обычаев, проведенных переговоров и фактических обстоятельств дела они не считаются существенными». В частности, было указано, что изменения, единственным последствием которых является улучшение положения другой стороны, не требуют прямо выраженного акцепта [18].

## **6. Качество товара**

Требования к качеству товара регулируются положениями ст. 35 Венской конвенции. Качество товара должно соответствовать количеству, качеству, описанию и упаковке, предусмотренным в договоре. Предоставление фальшивых документов на товар (например, сертификата происхождения) считается нарушением требований п. 1 ст. 35 конвенции. Если в договоре нет специальных требований, то качество должно соответствовать:

1) цели, для которой товар обычно используется. Так, судебной практикой был признан несоответствующим по качеству следующий товар: нефункционирующая холодильная установка [19], вино, разбавленное водой на 9 %, даже несмотря на то что покупателем не был произведен осмотр товара, поскольку несоответствие товара связано с фактами, о которых продавец знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю [20], замена узла установки, которая повлекла выход из строя механизма.

Нет единообразия относительно требования соответствия товара стандартам, действующим в государстве покупателя. В ставшем хрестоматийным деле о кадмии в мидиях, рассмотренном немецким судом в 1995 г. [21], четко обозначена позиция суда о том, что нарушение рекомендованных официальными органами государства покупателя норм содержания определенных веществ в продукте не является несоответствием качества: «Предусмотренное законом допустимое содержание кадмия служит показателем оптимальной оценки состояния пищевых продуктов и не является предельно допустимой нормой, соблюдение которой обязательно. Повышенное содержание кадмия не означает, что мидии не отвечают договорным спецификациям согласно ч. 2 ст. 35 Конвенции, поскольку они все же пригодны для употребления в пищу». Однако в последнее время правоприменительная практика демонстрирует тенденцию отхода от критерия «усредненного качества» к соблюдению требований права государства покупателя, если продавец продвигает товар на этот рынок, имеет давние деловые отношения с покупателем, имеет структурные подразделения или агентов в данной стране, рекламная кампания (перец, содержащий этиленовый оксид в пропорциях, превышающих уровни, допустимые германским законодательством в области продовольственной безопасности; сыр, на упаковке которого отсутствовала информация о составе веществ, что являлось обязательным требованием государства покупателя);



2) конкретной цели, о которой был уведомлен продавец. Например, если предметом договора является крем с определенным содержанием витамина А, то нарушением положений пп. *b* п. 2 ст. 35 Венской конвенции будет являться поставка товара с меньшим содержанием витамина, несмотря на соответствие характеристик крема официальным стандартам, поскольку «специальная цель... была доведена до сведения [продавца] с достаточной ясностью» и «покупатель полагался на опыт продавца в отношении того, каким образом продавец сможет обеспечить требуемую норму содержания витамина А и как будет обеспечено поддержание этого требуемого уровня» [3, с. 169]. Если договором предусматривается поставка паркета для балетного класса, то несоответствием названной нормы будет считаться поставка паркета не высшего класса твердости.

Кроме того, соответствием товара требованиям по качеству является соответствие качеству образца или модели, а также обычному способу тары и упаковки, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

## **7. Возмещение убытков**

Возмещение убытков, право на которое устанавливается п. 1 ст. 45 и п. 1 ст. 61 Венской конвенции, базируется на следующих принципах:

- полной компенсации;
- предвидимости французского права, который был сознательно включен при разработке конвенции как замена принципу «адекватной причинности» немецкого права [22].

Убытки возмещаются только в денежной сумме, возмещение убытков в натуре не допускается. В связи с этим остается открытым вопрос о валюте убытков. Немецкая доктрина и практика исходит из понимания выплаты убытков в валюте договора. Существует точка зрения о необходимости выплаты убытков в валюте государства регистрации кредитора. Белорусская правоприменительная практика, поддержанная в доктрине, ориентируется на валюту, в которой кредитор понес потери или не получил доход [23].

Виды убытков, которые подлежат возмещению на основании толкования норм Венской конвенции:

- 1) прямые убытки (расходы по кредиту, инфляционные потери).

Инфляционные потери рассчитываются на основании разницы между курсами на момент реальной оплаты и на дату исполнения договора согласно его условиям. Однако в некоторых судебных решениях устанавливается дополнительная альтернатива – возможность учета даты исполнения решения для определения курсовой разницы;

- 2) косвенные убытки (складские и транспортные расходы, расходы на сортировку, внесудебная юридическая помощь). Вопрос о включении

в косвенные убытки юридической помощи не является однозначным. Как правило, процессуальные отношения – представительство в суде – регулируются *lex fori* (законом суда) и не включаются в убытки, тогда как досудебная юридическая помощь может включаться в состав убытков;

3) убытки, являющиеся следствием нарушения договора (штраф за превышение сроков совершения внешнеэкономической сделки, упущенная выгода).

## **8. Проценты**

Сложности применения Венской конвенции связаны и с наличием права на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, предусмотренного ст. 78 конвенции, но отсутствием ставки таковых или методики ее определения.

Для решения данного вопроса имеется возможность применить п. 2 ст. 7 (национальное право, применимое в силу норм международного частного права) или п. 2 ст. 9 (международный торговый обычай). В западной практике в подавляющем большинстве случаев применяются положения Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА, ст. 7.4.9 которых устанавливает: «Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, преваляющую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа» [24].

Дискуссионным является вопрос о соотношении убытков, процентов, неустойки. Венская конвенция устанавливает, что проценты возмещаются «без ущерба для любого требования о возмещении убытков» (ст. 78), однако вопрос о соотношении процентов и неустойки не регулируется. В связи с этим доктриной высказаны и практикой поддержаны две позиции:

1) поскольку в конвенции нет ограничений, подлежат взысканию и неустойка, и проценты [25–27];

2) пробел конвенции влечет применение национального права к вопросу о возможном взыскании неустойки и процентов [28, с. 121–122].

Таким образом, по результатам проведенного выборочного анализа практики применения Венской конвенции можно констатировать отсутствие единообразного толкования ее норм судами и международным коммерческим арбитражем и, как следствие, сохранение правовых барьеров в международной торговле, что повышает роль инициатив Комиссии ООН по праву международной торговли по составлению и периодической актуализации Сборника ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о международной купле-продаже товаров. Сохраняющиеся сложности применения положений Венской конвенции делают необходимой и разработку соответствующих рекомендаций

высшими национальными правоприменительными органами, например в рамках постановления Пленума Верховного суда «О некоторых вопросах рассмотрения дел, возникающих из договоров международной купли-продажи товаров», а также проведение учебных и научно-практических мероприятий по международному коммерческому праву.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 14 апреля 1980 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ЮрСпектр, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
2. Статус текстов. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год) // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : [http://uncitral.org/uncitral/ru/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html) (дата обращения : 11.08.2014).
3. Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров. Нью-Йорк : ООН, 2012. 758 с. // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://www.uncitral.org/pdf/russian/clout/CISG-digest-2012-r.pdf> (дата обращения : 10.08.2014).
4. *Асосков А. В.* Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров: постатейный комментарий к положениям, определяющим сферу ее применения // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2014.
5. Case № C05-1195C. United States. 17 July 2006. Federal District Court [Washington State]. Prime Start Ltd. v. Maher Forest Products Ltd. et al. // Pace Law School Institute of International Commercial Law [Electronic resource]. 2008. URL : <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/060717u1.html> (date of access : 11.08.2014).
6. Венская Конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь: Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 28.01.2003 №1/03// Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2014.
8. Case № A3 1997 61. Switzerland. 21 October 1999. District Court Zug // Pace Law School Institute of International Commercial Law [Electronic resource]. 2008. URL : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021s1.html> (date of access : 04.08.2014).
9. Дело № 122. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V96/842/25/PDF/V9684225.pdf?OpenElement> (дата обращения : 10.08.2014).
10. Дело № 131. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный

ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V96/853/32/IMG/V9685332.pdf?OpenElement> (дата обращения : 10.08.2014).

11. Дело № 281. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V99/903/77/PDF/V9990377.pdf?OpenElement> (дата обращения : 10.08.2014).

12. Дело № 158. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V96/879/61/PDF/V9687961.pdf?OpenElement> (дата обращения : 10.08.2014).

13. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 мар. 2008 г., № 178 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 23.07.2012 г. № 323 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

14. Заключение № 1 Консультативного совета по Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров от 15 августа 2003 г. Электронная коммуникация в рамках Венской конвенции // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом / отв. ред. А. С. Комаров. М. : Волтерс Клувер, 2007. С. 147–159.

15. Функ Я. И. Требования к форме внешнеэкономической сделки (договора) по праву Республики Беларусь и в соответствии с актами международного права. Часть 4 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

16. Case № 1 Ob 77/01g. Austria. 22 Oct. 2001. Oberster Gerichtshof // Pace Law School Institute of International Commercial Law [Electronic resource]. 2008. URL : <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011022a3.html> (date of access : 17.08.2014).

17. Регламент № 593/2008 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам»: принят в г. Страсбурге 17.06.2008 // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2014.

18. Дело № 189. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V98/506/28/PDF/V9850628.pdf?OpenElement> (дата обращения : 14.08.2014).

19. Дело № 204. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V98/511/64/PDF/V9851164.pdf?OpenElement> (дата обращения : 04.08.2014).

20. Дело № 170. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V97/217/11/PDF/V9721711.pdf?OpenElement> (дата обращения : 09.08.2014).

21. Дело № 84. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ // Комиссия Организации Объединенных Наций по праву междунар. торговли [Электронный

ресурс]. 2014. URL : <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V95/529/12/IMG/V9552912.pdf?OpenElement> (дата обращения : 14.08.2014).

22. *Сераков В. В.* Исторические аспекты предвидимости убытков. Соотношение предвидимости убытков в ст. 74 Венской конвенции 1980 г. и решении по делу *Hadley v. Baxendale* // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». М., 2014.

23. *Яворски М. Я., Самарин В. И.* Возмещение убытков на основании ст. 74 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

24. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. с англ. А. С. Комарова. М. : Статут, 2013. 758 с.

25. *Розенберг М. Г.* Международная купля-продажа товаров. Комментарий к законодательству и практике разрешения споров. М. : Юридическая фирма «Контакт», «ИНФРА-М», 2001. С. 224.

26. *Функ Я. И.* Право международной торговли: договор международной купли-продажи товаров и договоры международного торгового посредничества : в 3 кн. Книга 2. Частноправовая унификация международной купли-продажи товаров // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

27. Решение Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате от 01.08.2001 г. по делу 277/04-01 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.

28. *Костин А. А.* Взыскание убытков и процентов согласно Венской конвенции в практике МКАС при ТПП РФ // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом / отв. ред. А. С. Комаров. М. : Волтерс Клувер, 2007. С. 117–122.

Статья поступила в редакцию 25.08.2014 г.